

フィデリティ退職・ 投資教育研究所 レポート

NISA、若年層の期待に応えられるか

1万人アンケートにみるサラリーマンのNISA活用意向

2013年6月



NISA、若年層の期待に応えられるか

1万人アンケートにみるサラリーマンのNISA活用意向

ポイント

- 2014年1月からNISA(少額投資非課税制度)がスタートする。投資家の裾野を広げる新しい投資優遇制度として期待される一方で、どんな投資家が、どんな投資に、どう使うのか、などまだ不明なところも多い。そこで、4月実施のサラリーマン1万人アンケートからNISAを知っていると回答した1691人を対象に、NISA関連の質問項目から分析を行った。
- サラリーマン1万人におけるNISA認知度は14.7%だが、現在投資している人(投資家層)では36.6%に達した。アンケート実施後にニックネーム(ニーサ、NISA)の発表や金融機関各社の広告活動が続いており、更に認知度は高まっていよう。
- 46.6%が、NISAの導入でも投資の態度は「変わらない」と回答している。しかしその比率は若年層ほど低く、逆に若年層は「投資額を増やそう」、「投資を始めてみよう」といった反応が大きくなっている。また、未投資家層では17.2%が「投資を始めよう」としており、投資家層では29.8%が「投資額を増やす」と回答している。
- 投資行動としては、高所得者層は「上限いっぱい100万円の投資」を続け、若年層は「積立投資」を志向している。
- NISA口座における投資商品として「配当や分配など確実性の高い利益を念頭に置く」人が22.8%と最も高く、次に「ハイリスク・ハイリターン商品」を指向する人が16.9%。意外にハイリスク・ハイリターン商品への指向が強く、なかでも若年層、高所得層、投資家層、保有財産500-1000万円層が特徴的に強い。
- NISA口座を開設する金融機関の選択では、「オンライン取引」、「馴染み」、「安いコスト」がキーワード(それぞれ35.9%、35.8%、34.3%)。「オンライン取引」では30代女性、投資家層、資産家層、「馴染み」では20代女性、投資家層、資産家層、「安いコスト」は全ての層で押しなべて取り上げている比率が高い。
- NISA口座の改善要望事項では、最も多かったのが、「非課税期間5年の延長」(45.2%)、次が「投資上限100万円の引き上げ」(38.4%)。ただ、未投資家層では「口座開設期間10年の延長」の要望が強く、ここに投資家の裾野を広げる可能性があるだろう。

目次

- NISAの認知度
 - 少額投資非課税制度(NISA)認知度は14.7%、3年前から10ポイントの上昇
 - 投資家層のNISA認知度は36.6%
 - 都道府県別には南で認知度が高い傾向
 - 制度がよくなったはずなのに期待度は変わっていない
- NISAでどういった投資をするのか
 - NISAが始まるといっても半数は何も変わらない。変わりそうなのは若年層
 - NISA投資方針、高所得者層は満額投資、若年層は積立投資
 - 意外に大きいハイリスク・ハイリターン志向
 - NISA口座開設はオンライン、馴染み、手数料が鍵
- NISA改善に向けて
 - 恒久化への道のり
 - 非課税期間5年の延長、投資上限100万円の引き上げを求める
 - 未投資家層では口座開設期間10年の延長を求める
 - 口座開設期間の恒久化

＜アンケート調査の概要＞

- 調査対象者:会社員、公務員など
- 調査地域:全国
- 調査方法:インターネット調査
- 調査期間:2013年4月5日(金)～12日(金)の8日間
- 配信パネル数:66,332件
- 本調査回収サンプルサイズ: 11,507サンプル、うちNISAを知っていると回答したのは1691人
- サンプル構成

	人数	構成比(%)
男性	7,439	64.6
女性	4,071	35.4
20代	2,460	21.4
30代	3,186	27.7
40代	2,749	23.9
50代	3,112	27.0
首都圏	3,232	28.1
中部圏	1,057	9.2
関西圏	1,653	14.4
福岡	611	5.3
その他	4,954	43.1
年収 300 万円未満	2,889	25.1
300-500 万円未満	3,967	34.5
500-700 万円未満	1,982	17.2
700-1000 万円未満	1,298	11.3
1000-1500 万円未満	394	3.4
1500-2000 万円未満	69	0.6
2000 万円以上	46	0.4
不明・答えたくない	832	7.2
会社員	9,935	86.3
公務員	1,119	9.7
その他	453	3.9
全体	11,507	100.0

1 NISAの認知度

サラリーマン1万1507名を対象として「退職準備の度合いと資産運用」に関するアンケート調査を4月に実施した。このアンケートは3年前の2010年2月に行ったサラリーマン1万人アンケート(1万976名)と同じ質問項目を使ったことで、3年間の変化もみることができる。

そのなかで今回は少額投資非課税制度への質問を行った。3年前にも認知度に関しては調査をしているが、今回は導入が正式に決まったことから、より詳しい設問を行っている。

NISA関連の設問としては、

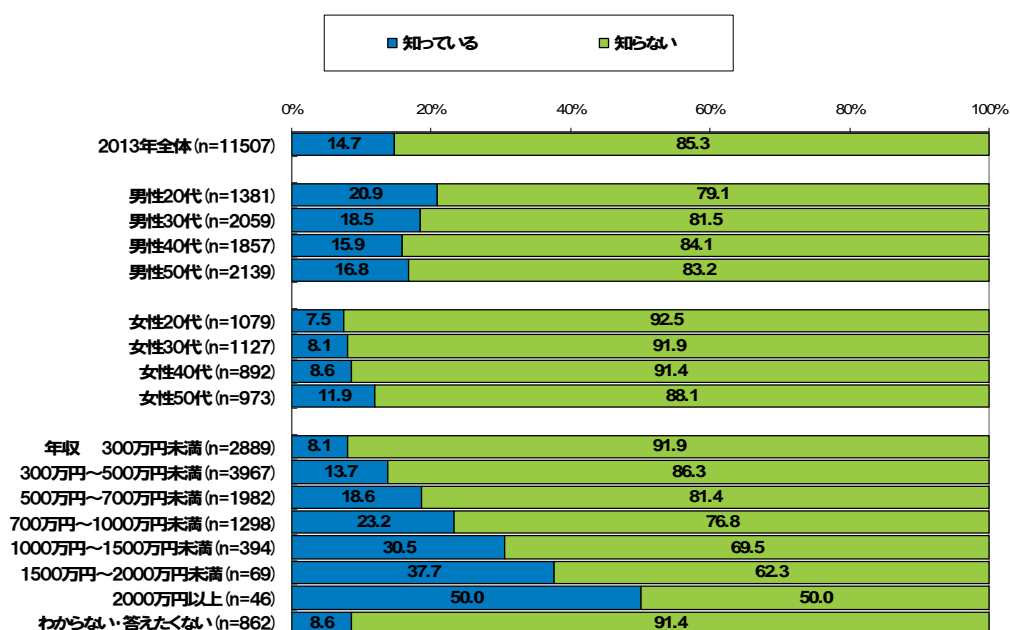
1. 少額投資非課税制度をご存知ですか (SA) --- 2010年も実施
 - 知っている ■ 知らない
2. 少額投資非課税制度に期待しますか (SA) --- 2010年も実施
 - 大いに期待している ■ ある程度期待している ■ あまり期待していない
 - 全く期待していない
3. NISA導入に伴って投資に関してこれまでと違ったことを行うつもりですか (MA)
 - 初めて投資を試みようと思う ■ 投資額を増やそうと思う
 - より低いリスク・リターンの投資商品を選ぼうと思う ■ より高いリスク・リターン of 投資商品を選ぼうと思う
 - 家族の口座を作ろうと思う ■ 生前贈与の一環として考えたいと思う ■ 特に変わらない ■ 優遇税率が20%に引き上げられるので投資はやめようと思う ■ その他
4. NISA口座内で保有したいと思う投資商品はありますか (SA)
 - 売却益が非課税になることを考慮して、よりリターンが高い(その分リスクの大きい)投資商品を想定したい
 - 損失が出れば非課税口座も意味がないので、低いリターンでも確実性の高い投資商品を想定したい
 - 分配や配当といった確実に非課税の恩恵を受けられる利益を念頭に投資商品を想定したい
 - NISA専用商品と銘打った投資商品があればそれを想定したい
 - もう少し時間が経ってから検討するつもり
 - 何を選んでいいのかわからない
5. NISA口座内ではどういった投資姿勢を考えていますか (SA)
 - 初年度から年間上限の100万円を投資するつもり。その後も毎年できるだけ上限いっぱい投資を続けるつもり
 - 初年度はこれまでの資産のなかから100万円を投資するが、その後は毎月の積立で活用するつもり
 - 初年度から定額積み立てで活用するつもり
 - 当面は様子を見るつもり
 - どうしてもわからない
6. NISA口座を開設する金融機関を決めるに当たって考慮するポイントは何ですか(MA)
 - これまでの付き合いのある金融機関
 - NISAのより詳しい説明してくれる金融機関
 - 投資商品の品揃えが豊富な金融機関
 - オンライン取引ができる金融機関
 - 手数料などのコストが安い金融機関
 - NISA専用商品がある金融機関
 - まだ決めるつもりはない
 - どうしてもわからない
7. NISAに関して今度改善して欲しいと考えるポイントは何ですか (MA)
 - 非課税期間が5年に限定されていること
 - 非課税口座開設可能期間が10年に限定されていること
 - 口座内で投資商品の入れ替えが原則できないこと
 - 一度開設したNISA口座を当面、他の金融機関に移管できないこと
 - 口座開設に住民票が必要なこと
 - 1人1口座しか開設できないこと
 - 1人年間100万円の上限があること
 - 口座内で投資できる投資商品が上場株式と公募株式投信に限定されていること
 - そのほか
 - 特にない

(注)図表の回答欄はスペースのため省略して評しているところがある。

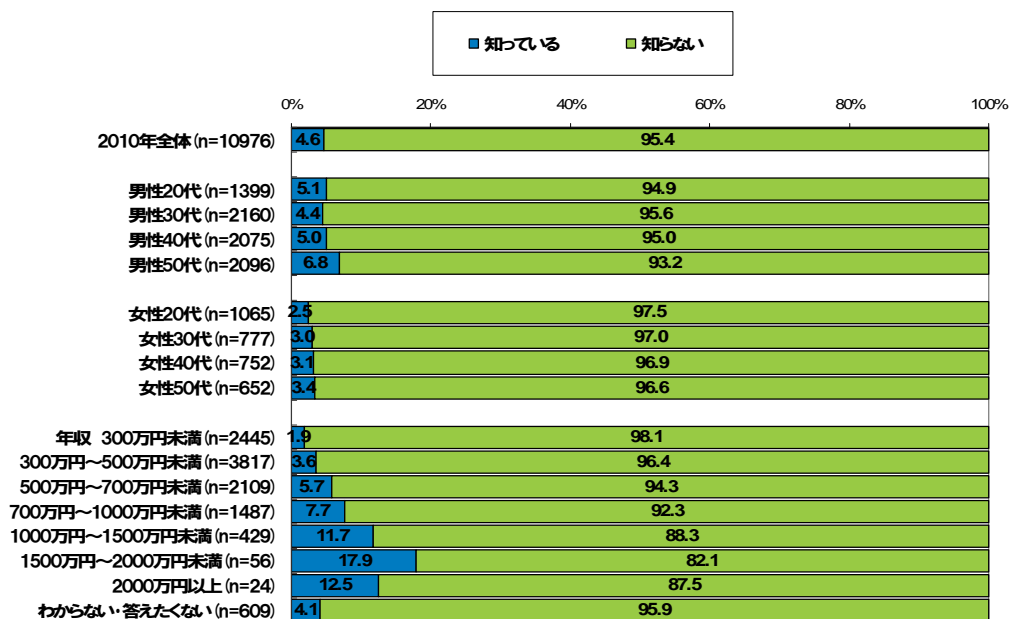
少額投資非課税制度(NISA)認知度は14.7%、3年前から10ポイントの上昇

2014年から始まる少額投資非課税制度(NISA)の認知度は、前回2010年の調査では制度が発表された直後であったことからわずか4.6%であったが、今回の調査では14.7%にまで拡大した。特に、男性の認知度は高く、なかでも20代男性は20.9%にまで高まっている。一方で女性は総じて認知度が低く、まだ1桁台となっている。年収別には高所得者層ほど認知度が高いことも明確になった。

図表1 少額投資非課税制度(NISA)認知度 (単位：%)
<2013年>



<2010年>



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2013年4月)



投資家のNISA認知度は36.6%

年収が高いほどNISAの認知度が多くなっているのと同様に、家計の保有資産が多いほどNISAの認知度が高くなっている。ちなみに、家計保有資産のレンジ中央値を使って平均値を計算してみると、全体の資産額は950万円、NISA認知者の資産額は1688万円と知らない人の2倍の水準になっている。

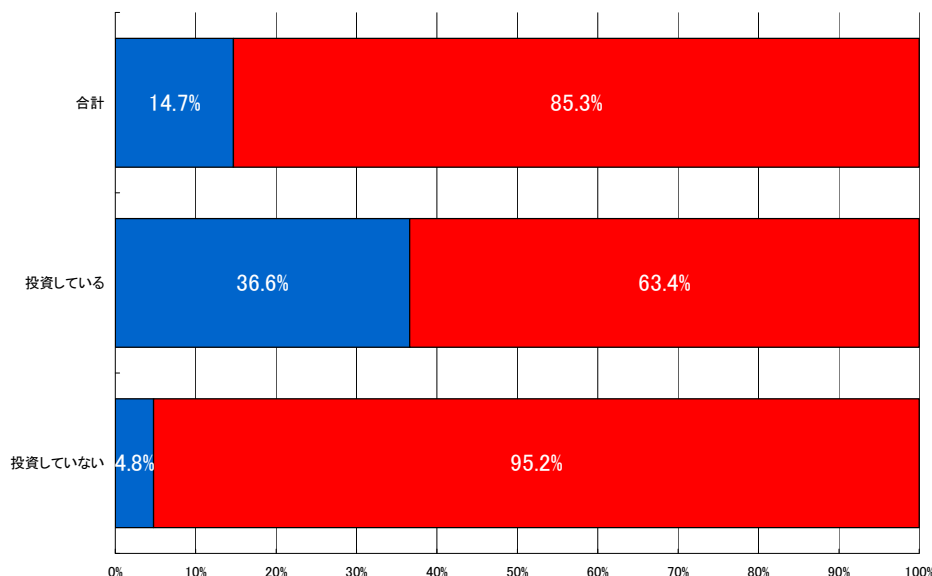
資産が多いことは投資をしていることにも繋がるが、結果として、「投資をしている人(ここでは投資家と呼ぶ)」の方が、「投資していない人(ここでは未投資家と呼ぶ)」よりもNISAの認知度が高いことが分かった。投資家層ではNISAの認知度は36.6%と、未投資家層の4.8%と8倍ほどに開いている。未投資家へのNISA訴求が求められるところだ。

図表2 家計保有資産別のNISA認知度 (単位：人)

	全体	知っている	知らない	認知度
合計	11507	1691	9816	14.7%
保有資産 100万円未満	1939	126	1813	6.5%
100万円～500万円未満	2722	395	2327	14.5%
500万円～1000万円未満	1809	319	1490	17.6%
1000万円～2000万円未満	1002	255	747	25.4%
2000万円～3000万円未満	431	136	295	31.6%
3000万円～5000万円未満	285	117	168	41.1%
5000万円以上	274	124	150	45.3%
わからない・答えたくない	3045	219	2826	7.2%
平均保有資産額	950.8万円	1687.9万円	795.6万円	----

(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2013年4月)

図表3 投資家層のNISA認知度 (単位：%)



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2013年4月)

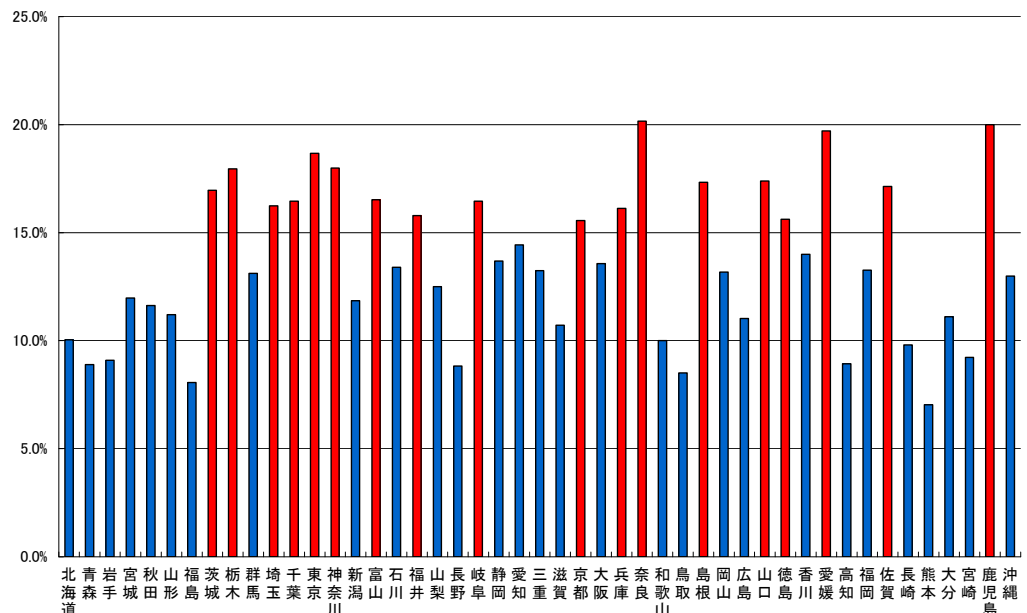
都道府県別には南で認知度が高い傾向

NISAの認知度を都道府県別にみると、15%を越えている都道府県が18、で東京都、埼玉県、千葉県、神奈川県、栃木県、茨城県といった首都圏近郊を除くと、南に高い傾向が出ている。投資信託の販売に関しても、南が多い傾向にあり、それに沿った認知度の分布となっているようだ。

とはいえ、認知度のトップ5は奈良県20.2%、鹿児島県20.0%、愛媛県19.7%、東京都18.7%、神奈川県18.0%。ボトム5は熊本県7.0%、福島県8.1%、鳥取県8.5%、長野県8.8%、青森県8.9%。地元金融機関の活動が影響している点もありそうだ。逆に、大都市といえどもまだ認知度が高いとは言えないところもある。大都市で平均値14.7%を下回っているのは、愛知県14.4%、大阪府13.6%、福岡県13.3%、広島県11.0%など。

図表4 都道府県別のNISA認知度

(単位：%)



(注) 認知度15%以上を赤で表示

(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2013年4月)

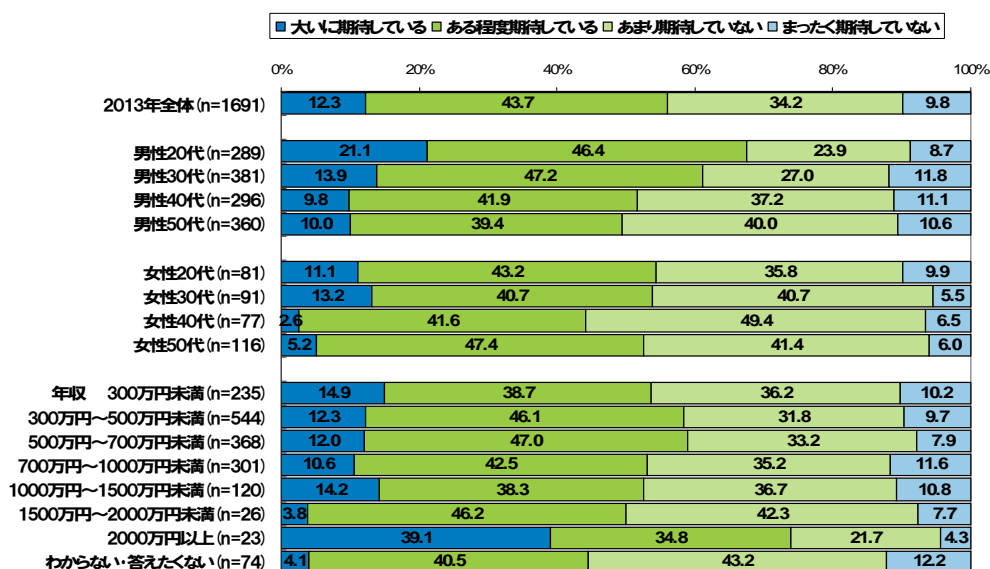
制度がよくなったはずなのに期待度は変わっていない

NISAを知っているサラリーマンにその期待度を聞いてみると、56.0%が「大いに期待している」または「ある程度期待している」と回答しており、内容を知っている人の過半数がNISAに期待を寄せていることが分かった。ただ、2010年の調査でも53.1%が「大いに期待している」または「ある程度期待している」と回答しており、ほとんど変わっていない。2010年のアンケート時の少額投資非課税制度は、3年間のみ口座を開設でき、非課税期間は10年間というものだった。現在のNISAは、10年間の口座開設可能期間、5年間の非課税期間で口座も

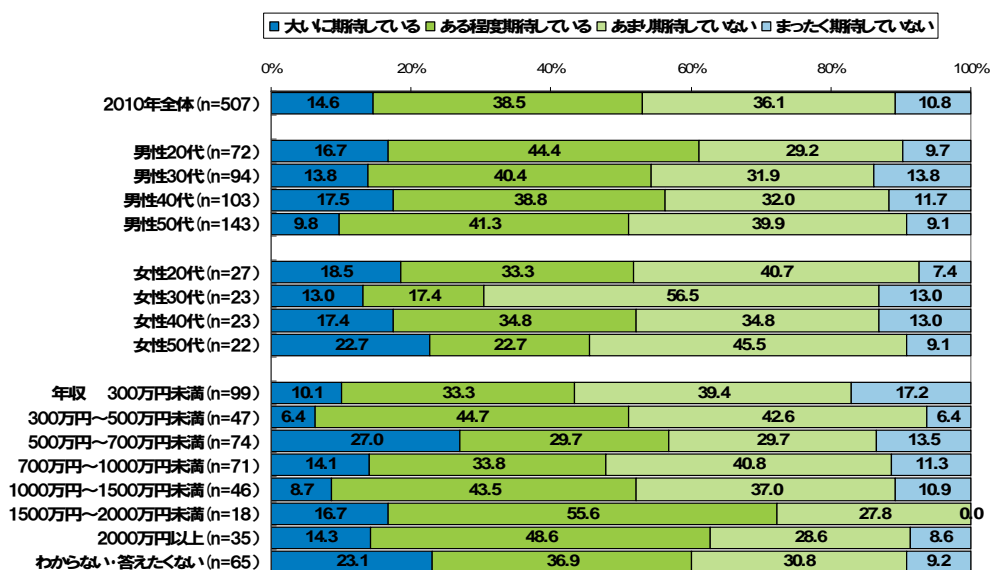
毎年開設する必要がないなどかなり改善されているが、こうしたことが「期待度(=「大いに期待している」+「ある程度期待している」)にそれほど大きな影響を与えていないのかもしれない。NISAを知ってはいるが、まだ良く分かっていないということかもしれない。

期待度を年代別にみると、男性は若い世代ほど期待度が高いことが特徴となっている。20代男性の期待度は67.5%と50代男性の49.4%に比べ20ポイント近く高い。女性はほとんど年代に関係なく50%前後に留まっている。また注目できるのは、非課税措置であるにもかかわらず年収別にあまり特徴が出ていないこと。各年代層ともにほぼ50%程度となっている。

図表5 NISAへの期待度 (単位：%)
 <2013年>



<2010年>



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2013年4月、2010年2月)

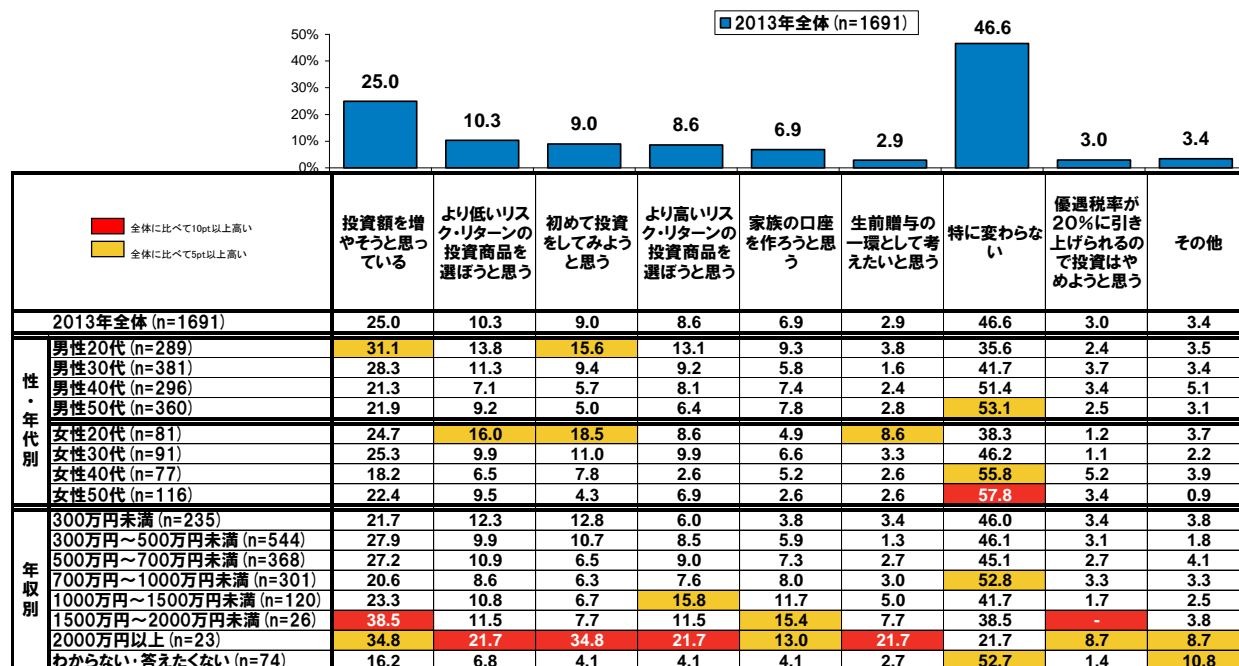
2 NISAでこういった投資をするのか

NISAが始まるとしても半数は何も変わらない、変わりそうなのは若年層

NISAの導入で自身の投資態度がどう変わるかを、NISAを認知しているサラリーマン1691人に聞いた。その結果、46.6%が「特に変わらない」と答えている。また25.0%が「投資額を増やそうと思っている」、9.0%が「初めて投資を試みようと思う」と答えており、あわせて3分の1ほどがNISAをキッカケに投資に前向きになろうとしていることが窺えた。

年代別にみると、「投資額を増やそうと思う」、「初めて投資を試みようと思う」と答えたサラリーマンの比率は若年層の方が相対的に高く、20代が男性、女性ともに平均値よりも5ポイント以上高い回答率となった。逆に「特に変わらない」との回答は、男性女性ともに40代、50代に多く、NISAへの受け取り方に年代によって違いが出ていることが分かる。

図表6 NISAの導入に伴う投資態度の変化（複数回答）（単位：%）



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2013年4月)

NISAの手本となっている英国のISA(Individual savings account)では、現役世代の活用が多い。2010年4月5日に終わる年度のISA開設者(その年に資金を拠出しなかったものを含む)の年齢分布をみると、34歳までの比率が23.8%と約4分の1を占める(日本証券業協会資料より)。若い世代の活用も進んでいる。54歳未満まで広げると58.4%にまで達し、現役世代のための非課税制度になっている。

一方、NSA導入に伴う投資の態度の変化を投資家層と未投資家層に分けて分析してみると、いくつか特徴が出てきた。まず、未投資家層でNISAを知っている377人のうち17.2%が投資を始めようと考えていることが分かった。同様の傾向は、保有資産100万円未満の層でもみられる。NISAの存在を広めることで、新たな投資家が増えるきっかけになりそうだ。既存の投資家では29.8%が投資額を増やそうと考えていることも分かった。

もちろん、投資をしても、していなくてもほぼ半数の方がNISAが導入されたからといって投資に何も変化はないと答えている。

図表7 投資家／未投資家別 NISAの導入に伴う投資態度の変化(複数回答)

	合計	投資している	投資していない
全 体	11507 人	3590 人	7917 人
日本版 ISA のことを知っている	1691 人	1314 人	377 人
【日本版 ISA 導入に伴う投資の変化】			
初めて投資を試みようと思う	9.0%	6.6%	17.2%
投資額を増やそうと思っている	25.0%	29.8%	8.5%
より低いリスク・リターンの投資商品を選ぼうと思う	10.3%	9.0%	15.1%
より高いリスク・リターンの投資商品を選ぼうと思う	8.6%	9.9%	4.2%
家族の口座を作ろうと思う	6.9%	6.5%	8.0%
生前贈与の一環として考えたいと思う	2.9%	2.5%	4.2%
特に変わらない	46.6%	46.0%	48.5%
優遇税率が 20%に引き上げられるので投資はやめようと思う	3.0%	3.2%	2.1%
その他	3.4%	2.9%	5.3%

(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2013年4月)

図表8 家計保有資産別 NISAの導入に伴う投資態度の変化(複数回答)

	合計	家計資産額							
		100万円未満	100-500万円未満	500-1000万円未満	1000-2000万円未満	2000-3000万円未満	3000-5000万円未満	5000万円以上	わからない・答えたくない
全 体	11507 人	1939 人	2722 人	1809 人	1002 人	431 人	285 人	274 人	3045 人
日本版 ISA のことを知っている	1691 人	126 人	395 人	319 人	255 人	136 人	117 人	124 人	219 人
【日本版ISA導入に伴う変化】									
初めて投資を試みようと思う	9.0%	19.0%	11.6%	8.5%	6.7%	7.4%	6.8%	8.1%	4.6%
投資額を増やそうと思っている	25.0%	20.6%	25.3%	29.2%	25.1%	24.3%	19.7%	29.8%	21.5%
より低いリスク・リターンの投資商品を選ぼうと思う	10.3%	11.1%	10.9%	11.6%	10.6%	8.8%	14.5%	8.1%	6.8%
より高いリスク・リターンの投資商品を選ぼうと思う	8.6%	5.6%	7.8%	10.7%	9.8%	8.8%	9.4%	10.5%	5.9%
家族の口座を作ろうと思う	6.9%	5.6%	6.1%	7.8%	6.3%	9.6%	11.1%	7.3%	4.1%
生前贈与の一環として考えたいと思う	2.9%	3.2%	2.0%	2.8%	3.1%	3.7%	2.6%	5.6%	2.3%
特に変わらない	46.6%	42.9%	44.6%	42.9%	49.4%	50.7%	45.3%	47.6%	52.1%
優遇税率が 20%に引き上げられるので投資はやめようと思う	3.0%	2.4%	3.3%	1.3%	3.5%	3.7%	3.4%	5.6%	2.3%
その他	3.4%	4.0%	2.5%	2.8%	3.5%	--	1.7%	4.0%	8.2%

(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2013年4月)

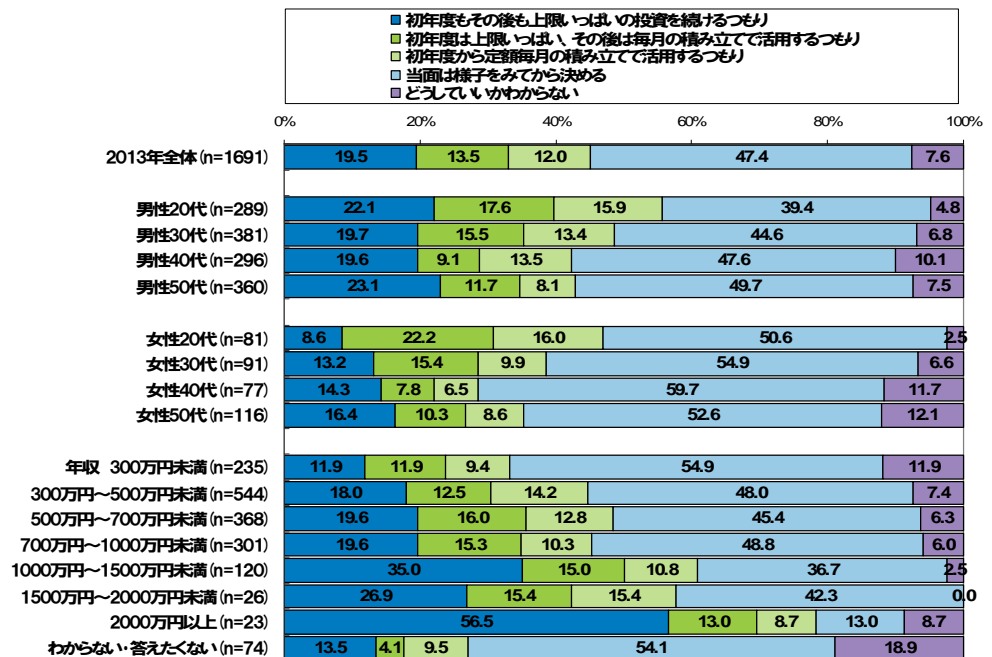
NISA投資方針、高所得層は満額投資、若年層は積立投資

NISAで投資をする場合の方針について聞いた。全体では、「当面様子見」、「どうしてもわからない」の合計で55.0%となり、4月上旬の段階では、まだ投資方針が決まっていない人が過半数を占めた。一方、投資方針を決めている人では、「毎年上限いっぱいの100万円を投資する」比率が最も高く19.5%を占め、「初年度は満額、その後は積立」13.5%、「積立」12.0%と続く。

年齢、所得、性別で分析すると、想定どおりの結果が出ている。所得の高い層にとっては年間100万円の投資は可能で、「初年度から100万円の上限で投資する。その後も100万円の上限額で投資する」と答えた比率は、年収が高いほど高まっていることが分かる。一方、若年層は、初年度はともかく「毎月の積立で活用する」と答える比率が高い。ところで、「当面は様子見」、「どうしてもわからない」の合計比率は若年層の方が低くなっている。20代男性で44.2%、50代男性で57.2%と17.0ポイントの差、20代女性で53.1%、50代女性で64.7%と11.6ポイントの差が出ている。この面でも、若年層のNISA活用に期待したい。

図表9 NISA口座での投資方針

(単位：%)



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人アンケート(2013年4月)

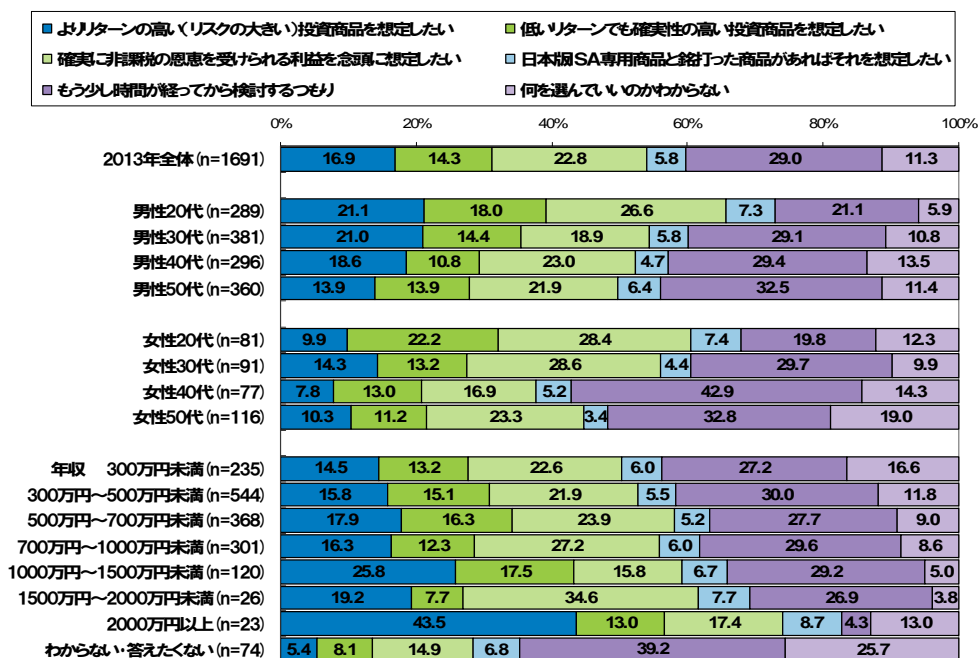
意外に大きいハイリスク・ハイリターン志向

NISAで保有したい金融商品をたずねた質問には、投資方針よりも明確な回答が多かった。前述の通り55.0%がまだ投資方針を決めかねていたが、投資商品として「もう少ししてから検討する」、「何を選んでいいかわからない」と回答した比率は40.3%に留まっている。

具体的な投資商品としては、「配当や分配など確実に非課税の恩恵を受けられる利益を念頭に金融商品を想定したい」とする比率が最も高く、22.8%を占めた。次が「ハイリスク・ハイリターン商品」で16.9%、「低いリターンでも確実性の高い商品」が14.3%となった。巷、NISAではミドルリスク・ミドルリターン商品が志向されるといわれているが、意外にハイリスク・ハイリターン志向の比率が高いのではないだろうか。また、NISA専用商品と銘打った商品は今のところ具体的なものが浮かばないのか、わずか5.8%しか選好していない。

ハイリスク・ハイリターン志向は若年層に強くでている。所得の高い層にも多くなっている傾向があるが、所得が低い若年層にその志向が強いことから所得との関係はそれほど強く表れていないようだ。また、前述の投資方針が決まっていない比率が高齢層ほど高いと同様に、投資商品が決まっていない層も高齢層ほど高くなっている。

図表10 NISA口座内で保有したい投資商品 (単位：%)



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人調査(2013年4月)

NISA口座内で保有したい投資商品を、投資家層、未投資家層で分けて分析してみると、投

資家はハイリスク・ハイリターンへの志向が**19.9%**と投資をしていない人の**6.4%**に比べ大幅に高くなっている。その一方で、確実な利益を念頭に置くという意向も**25.3%**が持っており、これも投資をしていない人より**10ポイント**ほど高くなっている。

未投資家層はミドルリスク・ミドルリターン商品に関しては、相対的に高めの志向を持っており、投資家とほぼ同じ**15.1%**が挙げている。

保有資産別にみると、ハイリスク・ハイリターンは資産**500-1000万円**層に多く、確実な利益を念頭に置くのは資産**2000万円**以上に多くなっている。資産の多い層ほど確実性をNISA運用に求める傾向が強まっているとすれば、NISAの投資行動に影響を与えているのは所得よりも資産の規模が大きいのかもしれない。

図表11 投資家・未投資家別 NISA口座内で保有したい投資商品

	合計	投資している	投資していない
全 体	11507 人	3590 人	7917 人
日本版 ISA のことを知っている	1691 人	1314 人	377 人
【日本版 ISA 保有意向商品】			
よりリターンの高い投資商品	16.9%	19.9%	6.4%
低いリターンでも確実性の高い投資商品	14.3%	14.1%	15.1%
確実に非課税の恩恵を受けられる利益を念頭に想定したい	22.8%	25.3%	14.1%
日本版ISA専用商品と銘打った商品があればそれを想定したい	5.8%	5.4%	7.2%
もう少し時間が経ってから検討するつもり	29.0%	28.7%	30.0%
何を選んでいいのかわからない	11.3%	6.7%	27.3%

(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人調査(2013年4月)

図表12 家計資産額別 NISA口座内で保有したい投資商品

	合計	家計資産額							
		100万円未満	100-500万円未満	500-1000万円未満	1000-2000万円未満	2000-3000万円未満	3000-5000万円未満	5000万円以上	わからない・答えたくない
全 体	11507 人	1939 人	2722 人	1809 人	1002 人	431 人	285 人	274 人	3045 人
日本版 ISA のことを知っている	1691 人	126 人	395 人	319 人	255 人	136 人	117 人	124 人	219 人
日本版 ISA 保有意向商品									
よりリターンの高い投資商品	16.9%	19.0%	14.2%	23.2%	17.6%	14.0%	18.8%	16.9%	11.0%
低いリターンでも確実性の高い投資商品	14.3%	13.5%	15.7%	14.1%	14.5%	15.4%	19.7%	12.1%	10.0%
確実に非課税の恩恵を受けられる利益を念頭に想定したい	22.8%	11.9%	23.3%	23.5%	21.2%	30.1%	28.2%	26.6%	19.2%
日本版ISA専用商品と銘打った商品があればそれを想定したい	5.8%	4.0%	6.8%	5.6%	5.9%	3.7%	4.3%	7.3%	6.4%
もう少し時間が経ってから検討するつもり	29.0%	30.2%	30.1%	26.6%	31.0%	23.5%	25.6%	25.0%	34.7%
何を選んでいいのかわからない	11.3%	21.4%	9.9%	6.9%	9.8%	13.2%	3.4%	12.1%	18.7%

(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人調査(2013年4月)

NISA口座開設はオンライン、馴染み、手数料が鍵

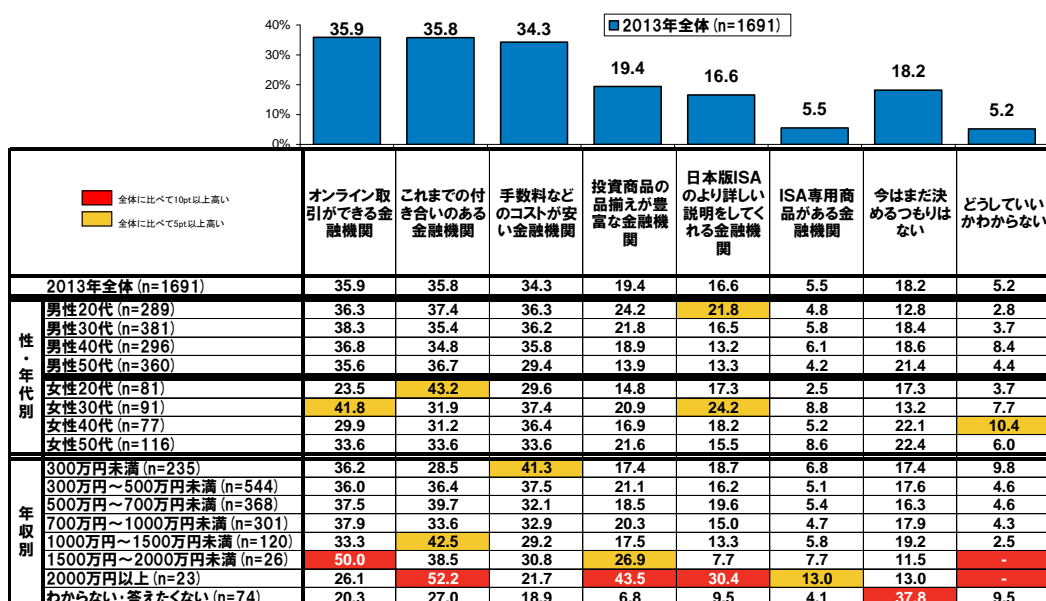
NISAを認知している1691名にNISA口座開設の金融機関を選ぶポイントを8つの選択肢を持って聞いた。結果は、図表の通りで、「オンライン取引ができる金融機関」35.9%、「これまで付き合いのある金融機関」35.8%、「手数料などのコストが安い金融機関」34.3%がほぼ横並びとなった。しかも、ほぼどの年齢層、どの所得層でもこの3つは変わらず金融機関を選ぶトップ3となっている。

NISAは一度口座を開設すると金融機関を変更できないことから転勤や住所の変更時に不便を来す可能性があり、オンラインで口座管理ができればその点が解消できるというメリットがある。また総じてオンライン取引の方がコストが安いことも影響しているのかもしれない。「手数料などコストが安い金融機関」を志向する考え方と共通部分があるだろう。

金融機関の選別でまだ態度を保留させているのは、「今はまだ決めるつもりがない」18.2%、「どうしていいかわからない」5.2%と、投資方針を決めかねている層55.0%、投資商品を決めかねている層40.3%と比べると、非常に少ない。こうした新しい制度への対応は、当然「使ってみたいがどうすればいいかわからない」という回答がおおくなるが、その口座を作る際には「これまで付き合いのある金融機関」なら安心との考えがあるのも理解できる。

金融機関選別では投資商品の品揃えも重要だと考えられるが、回答比率は19.4%と低めに出ている。投資商品の選定では4割がまだ態度を決めかねていることも影響しているようだ。

図表13 NISA口座を開設したい金融機関は (複数回答) (単位：%)



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人調査(2013年4月)

投資家層がNISA口座開設に関して考慮しているのは、馴染み＝これまでの付き合いが

るかどうか(41.5%)が最も多く、次いでオンライン取引の可能性(39.1%)、手数料の安さ(37.1%)となった。一方で、未投資家の場合には、オンライン取引(24.7%)、手数料の安さ(24.7%)が双璧で、これにNISAの説明をしてくれる(19.1%)が続く。未投資家層が情報を求めている姿が良く表れている。

一方、保有資産別にみると、明らかな特徴が出ているのは資産規模2000万円以上の層に「馴染み」の金融機関を選好する意向が強いこと。また、オンライン取引、品揃えの豊富さを指向するのは、資産規模1000-2000万円と3000-5000万円の層で多くなっている。

図表14 投資家層／未投資家層別 NISA口座を開設したい金融機関は (複数回答)

	合計	投資している	投資していない
全 体	11507 人	3590 人	7917 人
日本版 ISA のことを知っている	1691 人	1314 人	377 人
【日本版 ISA 口座開設金融機関】			
これまでの付き合いのある金融機関	35.8%	41.5%	15.9%
日本版ISAのより詳しい説明をしてくれる金融機関	16.6%	15.9%	19.1%
投資商品の品揃えが豊富な金融機関	19.4%	20.9%	14.1%
オンライン取引ができる金融機関	35.9%	39.1%	24.7%
手数料などのコストが安い金融機関	34.3%	37.1%	24.7%
ISA専用商品がある金融機関	5.5%	5.2%	6.6%
今はまだ決めるつもりはない	18.2%	14.8%	30.0%
どうしていいかわからない	5.2%	2.7%	13.8%

(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人調査(2013年4月)

図表15 家計保有資産別 NISA口座を開設したい金融機関は (複数回答)

	合計	家計資産額							
		100万円未満	100-500万円未満	500-1000万円未満	1000-2000万円未満	2000-3000万円未満	3000-5000万円未満	5000万円以上	わからない・答えたくない
全 体	11507 人	1939 人	2722 人	1809 人	1002 人	431 人	285 人	274 人	3045 人
日本版 ISA のことを知っている	1691 人	126 人	395 人	319 人	255 人	136 人	117 人	124 人	219 人
【日本版 ISA 口座開設金融機関】									
これまでの付き合いのある金融機関	35.8%	31.0%	30.4%	37.3%	39.2%	40.4%	46.2%	43.5%	29.2%
日本版ISAのより詳しい説明をしてくれる金融機関	16.6%	16.7%	18.7%	17.2%	15.3%	17.6%	17.9%	16.9%	11.9%
投資商品の品揃えが豊富な金融機関	19.4%	15.1%	18.0%	20.7%	24.7%	19.1%	27.4%	21.0%	11.4%
オンライン取引ができる金融機関	35.9%	28.6%	34.7%	37.9%	45.5%	37.5%	40.2%	29.8%	28.3%
手数料などのコストが安い金融機関	34.3%	29.4%	33.4%	34.8%	38.0%	36.0%	37.6%	29.8%	33.3%
ISA専用商品がある金融機関	5.5%	4.8%	5.1%	4.1%	5.9%	6.6%	6.0%	7.3%	6.4%
今はまだ決めるつもりはない	18.2%	23.8%	19.7%	15.4%	11.0%	17.6%	11.1%	16.1%	30.1%
どうしていいかわからない	5.2%	10.3%	6.1%	2.5%	5.1%	5.9%	1.7%	4.0%	6.8%

(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人調査(2013年4月)

3 NISA改善に向けて

恒久化への道のり

NISAのもととなった制度は英国のISA(Individual savings account)で、1999年にスタートしている。ISAも当初は10年間の時限立法だったものが途中で恒久化され、その後も度々改善がなされて、今のような形になっている。ちなみに、英国のISAとNISAの制度を比較すると、口座開設の恒久化と非課税期間の恒久化、商品間・金融機関のスイッチングが可能、といった点を挙げることができる。

少額投資非課税制度NISAは、まだ改善の余地があろう。もともとNISAが平成21年度に成立した当初案では「非課税期間は10年間ながら、口座開設は3年間に限られ、毎年口座を開設。3年間の合計で非課税投資額は最大300万円」という内容だった。今年度の改正で「非課税期間は5年間に短縮されたが、口座開設は10年間可能となり、非課税投資額は最大500万円」まで拡大された。

図表16 英国ISAとNISAの制度比較

	英国のISA		NISA
	株式型	預金型	
口座開設者	18歳以上居住者	16歳以上居住者	20歳以上居住者
投資対象	上場株式、公社債、投資信託、保険、預貯金など	預貯金、公社債投信(MMF)など	上場株式と公募株式投資信託
非課税対象	利子(預貯金の利子を除く)、配当、譲渡益など	利子	譲渡益と配当収益
口座開設時期	恒久	恒久	2014年1月1日以降当面10年間
年間の上限投資金額	インフレスライド。今年度11,520ポンド(約160万円)	インフレスライド。今年度5,760ポンド(約80万円)	100万円
非課税投資総額	上限無し	上限無し	500万円(100万円 x 5年間)
非課税期間	恒久	恒久	5年
商品間のスイッチング	可能	可能	不可
金融機関のスイッチング	可能	可能	不可
途中売却	自由	自由	自由

(出所)日本証券業協会資料ならびに平成25年3月30日付け官報、「租税特別措置法の一部改正関係」よりフィデリティ退職・投資教育研究所作成

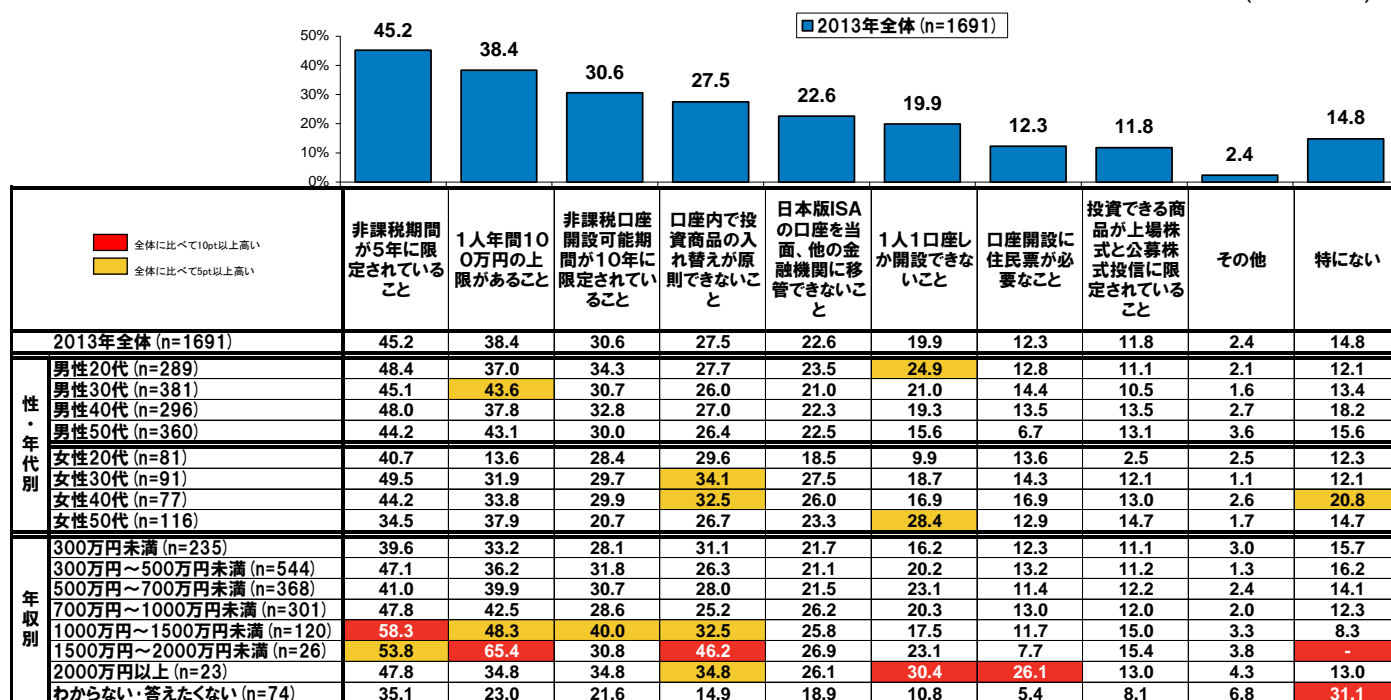
非課税期間5年の延長、上限100万円の拡大を求める

今後の改善の方向を探るべく、NISAを認識している1691名にNISAに関して改善して欲しいポイントを複数回答で尋ねた。結果は、前述の経緯もあってか、「非課税期間5年の延長」が45.2%で最も多かった。ついで「100万円の上限を引き上げて欲しい」38.4%、「口座開設期間10年の延長」30.6%、「口座内での商品のスイッチングを可能にする」27.5%、「口座の他金融機関への移管」22.6%の順となった。

「非課税期間5年の延長」と「投資上限100万円の引き上げ」は、いずれも十分な資産を保有する層にとっては大きな影響があるポイントだろう。特に、投資家層においては「非課税期間5年の延長」49.7%、「投資上限100万円の引き上げ」44.1%といずれも4割以上が求めている。また、保有資産別にみても、100万円以上のどの資産世帯でも上位2つの改善要望は「非課税期間5年の延長」と「投資上限100万円の引き上げ」になっている。

図表17 NISAで改善して欲しいポイント

(単位：%)



(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人調査(2013年4月)

未投資家層では口座開設期間10年の延長を求める

一方で「口座開設期間10年の延長」を求める声は、資産が少ないほど、また未投資家層ほど多くなることもわかった。改善要望の上位2項目を見ると、投資家層では「非課税期間5年の延長」と「投資上限100万円の引き上げ」となるが、未投資家層では「非課税期間5年の延長」と「口座開設期間10年の延長」となる。また、保有資産額100万円未満層でみると、上位2項目は、同様に「非課税期間5年の延長」と「口座開設期間10年の延長」となる。

なかでも、保有資産別に「口座開設期間10年の延長」と「投資上限100万円の引き上げ」の比率を比べると、保有資産額が小さくなるにつれて、「口座開設期間10年の延長」の比率が相対的に高まっていることが分かる。

現在の10年間の口座開設期間があると、投資資産が少ない若年層にとっては年間の投資額は100万円に満たず、ロールオーバー(移管)を行ったとしても1回では100万円に達しない懸念が大きい。結果として、「100万円では少なすぎる」という見方がある一方で、今の制度では若年層が年間100万円の資産形成をするには十分とは言えない状況でもある。口座開設期間が恒久化されれば、積立投資を志向する若年層にとっては、5年の非課税期間終了後に6年目へのロールオーバー(移管)、更に11年目へのロールオーバーと100万円になるまで非課税投資を続けることが可能になる。それによって、時間がかかるものの、ある時点で投資元本が500万円まで非課税投資額を増やすことができる計算で、現有資産の多寡にかかわらず、500万円までの資産形成を非課税で行うことが制度上担保できる。

図表18 投資家層／未投資家層別 NISAで改善して欲しいポイント

	合計	投資している	投資していない
全 体	11507 人	3590 人	7917 人
日本版 ISA のことを知っている	1691 人	1314 人	377 人
【日本版 ISA 改善点】			
非課税期間が 5 年に限定されていること	45.2%	49.7%	29.7%
非課税口座開設可能期間が 10 年に限定されていること	30.6%	32.9%	22.8%
口座内で投資商品の入れ替えが原則できないこと	27.5%	30.3%	17.8%
日本版 ISA の口座を当面、他の金融機関に移管できないこと	22.6%	24.0%	17.5%
口座開設に住民票が必要なこと	12.3%	13.7%	7.4%
1 人 1 口座しか開設できないこと	19.9%	22.4%	11.1%
1 人年間 100 万円の上限があること	38.4%	44.1%	18.6%
投資できる商品が上場株式と公募株式投信に限定されていること	11.8%	12.9%	7.7%
その他	2.4%	2.2%	2.9%
特になし	14.8%	9.6%	32.9%

(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人調査(2013年4月)

口座開設期間の恒久化

資産形成の支援を念頭に、投資家の裾野を広げるために改善をすとなれば、未投資家層のニーズ、保有資産の少ない層のニーズを汲み取る必要があろう。そのためには、口座開設期間10年の延長＝恒久化を求めることがアンケート結果からはみえてきた。

英国ではISAも発足当初は10年の時限立法でスタートし、7年目から恒久化に改正された。NISAも2012年の金融庁の税制改正要望では口座開設期間も恒久化が盛り込まれていたこともあり、今後口座開設期間の恒久化の議論が注目される。

図表19 家計保有資産別 NISAで改善して欲しいポイント

	合計	家計資産額							
		100万円未満	100-500万円未満	500-1000万円未満	1000-2000万円未満	2000-3000万円未満	3000-5000万円未満	5000万円以上	わからない・答えたくない
全 体	11507	1939	2722	1809	1002	431	285	274	3045
日本版ISAのを知っている	1691	126	395	319	255	136	117	124	219
【日本版ISAの改善点】									
非課税期間が5年に限定されていること	45.2%	37.3%	43.0%	42.0%	54.5%	54.4%	49.6%	42.7%	41.1%
非課税口座開設可能期間が10年に限定されていること	30.6%	25.4%	27.6%	30.7%	38.4%	33.1%	36.8%	31.5%	24.7%
口座内で投資商品の入れ替えが原則できないこと	27.5%	23.8%	23.3%	28.8%	34.1%	33.8%	36.8%	32.3%	16.0%
日本版ISAの口座を当面、他の金融機関に移管できないこと	22.6%	15.9%	20.5%	22.6%	25.1%	26.5%	29.1%	27.4%	18.7%
口座開設に住民票が必要なこと	12.3%	7.9%	12.2%	12.2%	12.9%	13.2%	15.4%	14.5%	11.0%
1人1口座しか開設できないこと	19.9%	10.3%	22.0%	18.2%	20.4%	22.8%	26.5%	22.6%	16.4%
1人年間100万円の上限があること	38.4%	23.0%	31.6%	40.4%	45.1%	47.1%	56.4%	41.9%	32.0%
投資できる商品が上場株式と公募株式投信に限定されていること	11.8%	11.1%	8.6%	10.7%	15.3%	15.4%	12.8%	17.7%	9.1%
その他	2.3%	2.4%	2.0%	0.6%	1.2%	2.2%	0.9%	7.3%	5.0%
特にない	14.8%	30.2%	19.2%	9.1%	10.2%	9.6%	5.1%	8.1%	23.7%

(出所) フィデリティ退職・投資教育研究所、サラリーマン1万人調査(2013年4月)

重要情報

- ・当資料は、信頼できる情報をもとにフィデリティ投信が作成しておりますが、正確性・完全性について当社が責任を負うものではありません。
- ・当資料に記載の情報は、作成時点のものであり、市場の環境やその他の状況によって予告なく変更することがあります。また、いずれも将来の傾向、数値、運用結果等を保証もしくは示唆するものではありません。
- ・当資料に記載されている個別の銘柄・企業名については、あくまでも参考として申し述べたものであり、その銘柄又は企業の株式等の売買を推奨するものではありません。
- ・当資料にかかわる一切の権利は引用部分を除き当社に属し、いかなる目的であれ当資料の一部又は全部の無断での使用・複製は固くお断りいたします。
- ・投資信託のお申し込みに関しては、下記の点をご理解いただき、投資の判断はお客様自身の責任においてなさいますようお願い申し上げます。なお、当社は投資信託の販売について投資家の方の契約の相手方とはなりません。
- ・投資信託は、預金または保険契約でないため、預金保険および保険契約者保護機構の保護の対象にはなりません。
- ・販売会社が登録金融機関の場合、証券会社と異なり、投資者保護基金に加入しておりません。
- ・投資信託は、金融機関の預貯金と異なり、元本および利息の保証はありません。
- ・投資信託は、国内外の株式や公社債等の値動きのある証券を投資対象とし投資元本が保証されていないため、当該資産の市場における取引価格の変動や為替の変動等により投資一単位当たりの価値が変動します。従ってお客様のご投資された金額を下回ることもあります。又、投資信託は、個別の投資信託毎に投資対象資産の種類や投資制限、取引市場、投資対象国等が異なることから、リスクの内容や性質が異なりますので、ご投資に当たっては目論見書や契約締結前交付書面を良くご覧下さい。
- ・投資信託説明書(目論見書)については、販売会社またはフィデリティ投信までお問い合わせください。なお、販売会社につきましては以下のホームページ(<https://www.fidelity.co.jp/>)をご参照ください。
- ・ご投資頂くお客様には以下の費用をご負担いただきます。
 - ・ 申込時に直接ご負担いただく費用：申込手数料 上限 4.4%(消費税等相当額抜き4.0%)
 - ・ 換金時に直接ご負担いただく費用：信託財産留保金 上限 1%
 - ・ 投資信託の保有期間中に間接的にご負担いただく費用：信託報酬 上限 年率2.123%(消費税等相当額抜き1.93%)
 - ・ その他費用：上記以外に保有期間等に応じてご負担頂く費用があります。目論見書、契約締結前交付書面等でご確認ください。
- ・ ※当該手数料・費用等の上限額および合計額については、お申込み金額や保有期間等に応じて異なりますので、表示することができません。ファンドに係る費用・税金の詳細については、各ファンドの投資信託説明書(目論見書)をご覧ください。
- ・ ご注意)上記に記載しているリスクや費用項目につきましては、一般的な投資信託を想定しております。
- ・ 費用の料率につきましては、フィデリティ投信が運用するすべての公募投資信託のうち、徴収する夫々の費用における最高の料率を記載しておりますが、当資料作成以降において変更となる場合があります。投資信託に係るリスクや費用は、夫々の投資信託により異なりますので、ご投資をされる際には、事前に良く目論見書や契約締結前交付書面をご覧下さい。

(2019年10月1日現在)

フィデリティ投信株式会社 金融商品取引業者

登録番号： 関東財務局長(金商)第388号

加入協会： 一般社団法人投資信託協会、一般社団法人日本投資顧問業協会

MK130606-1